

uso estremo e smodato di climatizzatori e impianti di riscaldamento, uso individuale sistematico dell'auto, pubblicità luminosa a strafare, tanto per fare alcuni esempi che sono sotto gli occhi di tutti. Non è necessario e auspicabile tornare al ventaglio e al briciere o rinunciare all'auto o al computer ma si potrebbe almeno ridurre il consumo.

E poi ci sono anche altri sprechi di ogni tipo, alimentari, dell'abbigliamento, degli elettrodomestici. Tutta roba che ha un costo in termini di energia e materie prime: quanti televisori, cellulari, frigoriferi, computer sono buttati via alla rinfusa con il loro contenuto in rame, zinco, ferro, terre rare, persino argento e oro? Siamo la parte di mondo che sta esplodendo per l'accumulo di rifiuti che non sa come smaltire: ciò vorrà pure dire qualcosa. Pensiamo solo al *packaging*: ci sono prodotti il cui costo è per i due terzi assorbito da quello della confezione, che il più delle volte viene disinvoltamente pattumierizzata. Che senso c'è in tutto questo?

Dunque, possiamo tranquillamente rinunciare a una fetta non piccola dei nostri consumi: non si tratta di abbassare il nostro livello di vita, ma di riqualificarlo. E' del tutto ragionevole che una parte della crescita debba avvenire attraverso il riciclaggio, il riuso, il recupero di risorse. Urgono innovazioni di processo che consentano di risparmiare energia, e prodotti meno energivori. I termini politici del problema non sono «crescita» o «decrescita», quanto, piuttosto, «crescita irrazionale» o «crescita ragionevole». E, dunque, occorre innanzitutto stabilire cosa sia «crescita» e come misurarla.

Sicuramente il PIL appare uno strumento superato, tanto che, già da mezzo secolo, è oggetto di critiche feroci dal punto di vista scientifico, perché somma in un unico calderone cose troppo diverse fra loro. Da alcuni anni, è in corso un dibattito fra economisti, sociologi e politologi circa la formazione di un diverso indice della ricchezza prodotta, ma i risultati finora non sono stati all'altezza delle aspetta-

tive producendo cose come l'indice della «Felicità interna lorda» (FIL), ispirato alla spiritualità buddhista. L'indice di sviluppo umano, l'indice di sostenibilità economica (ISEW) o addirittura l'indice che misura la percezione soggettiva del grado di soddisfazione per la propria vita (SWB), la cui stravaganza non ha bisogno di commenti.

Aspichiamo tutti che i popoli siano felici, gli individui soddisfatti e l'ambiente rispettato, ma questo non ci dice molto sulla capacità di un paese di ripagare i suoi debiti, sul valore di una moneta o sullo stato patrimoniale e le prospettive di sviluppo occupazionale di una società. In definitiva, quale sia il reale stato di salute economica di un paese. Il fatto è che, quando gli economisti non sanno cosa dire, la buttano in poesia.

Il problema delle disuguaglianze

La crisi è un'ottima occasione per riflettere sui temi sopra enunciati e avviare un raddrizzamento di rotta epocale. Forse questa occasione non sarà colta, e l'atteggiamento diffuso, che tende a rimuovere la gravità della situazione nell'attesa di riprendere come prima, non fa ben sperare.

Ma molte cose che oggi sembrano lontanissime, utopiche, fuori dal campo del reale, finiranno per imporsi nell'agenda sia degli stati che delle società e dei singoli. Solo cinque anni fa, chi avrebbe pensato, fra i non specialisti, di assistere al fallimento della Lehman Brothers, una delle banche TBTF (*too big to fail*, troppo grandi per fallire) e che di lì sarebbe partita la crisi mondiale peggiore dopo il 1929? E nel 1984 quanti avrebbero creduto che, solo 7 anni più tardi, l'URSS si sarebbe disfatta e il regime del socialismo reale sarebbe crollato? Quando la storia alza il passo, spesso non ce ne accorge subito e, se si viene da un lungo periodo di stabilità,

si fa fatica a capire le svolte epocali, scambiandole per momentanee perturbazioni.

Uno degli aspetti più inquietanti della crisi attuale riguarda l'industria del lusso: l'unica a non aver arretrato di un millimetro per tutto questo periodo e, anzi, a migliorare le sue performance di mercato (questo è sicuramente uno spreco del quale sarebbe molto auspicabile la decrescita). Segno evidente delle disuguaglianze sociali prodottesi, per cui la «superclass» e le fasce immediatamente sottostanti (la base del mercato del lusso) non rinunciano a nulla, nella convinzione che la crisi riguardi gli altri e ben presto sparirà.

Ma tutto questo è solo l'epifenomeno del vero grande lusso che non possiamo concederci: la disuguaglianza crescente. Non si tratta solo di una questione etica (che, pure, avrebbe un suo valore non disprezzabile nei dibattiti fra politici ed economisti, dove l'etica è ritenuta poco più che un argomento per bambini scemi),⁴ quanto di una questione che inferisce direttamente sulla funzionalità del sistema, perché questo eccesso di accumulazione immobilizza ingentissime risorse finanziarie nella gora morta e improduttiva dei mercati finanziari e impoverisce le società e l'economia reale. Il problema è che il capitale speculativo cresce solo a danno di quello produttivo, perché sottrae investimenti all'industria, all'agricoltura e al commercio e, di riflesso, determina una riduzione della dinamica occupazionale e del monte salari. Come scrive Gallino:

Il finanzia-capitalismo incorpora la più grande operazione di trasferimento di reddito e ricchezza dal basso verso l'alto – in altre parole di sfruttamento – che la storia abbia mai conosciuto.⁵

Lo sviluppo dell'iperfinanza ha significato profitti finanziari che crescevano molto più in fretta dei salari. C'è chi ri-

tiene la caduta dei salari un fenomeno congiunturale, ma se si scorrono le serie storiche dei 5 maggiori paesi occidentali (USA, Giappone, Regno Unito, Germania e Francia) relative al quarantennio 1968-2007, si scopre che in tutti i paesi considerati si è registrato il livello più basso nel 2007, mentre i livelli più alti si registrarono fra il 1970 (USA) e il 1981 (Francia). Inoltre, in tutti 5 i paesi la curva dell'andamento salariale è costantemente al ribasso. La differenza fra il movimento più alto e quello più basso fa registrare flessioni del 6,2 per cento negli Stati Uniti, del 17,4 in Giappone, dell'8,3 per cento nel Regno Unito, del 9,2 per cento in Germania e dell'11,3 per cento in Francia, con una media generale del 10,5 per cento.⁶

Altre utili indicazioni vengono da una serie di interessanti articoli di Lamberto Aliberti⁷ che, rielaborando i dati del saggio di Lawrence Mishel, *Were has the income gone? Look up*, e integrandoli con serie storiche di durata molto più ampia, ha ricavato che, dal 1917 al 2008, la ricchezza del 90 per cento della popolazione americana è cresciuta del 212 per cento al ritmo dell'1,18 per cento annuo, mentre quella del decimo più ricco della popolazione⁸ è cresciuta del 292,57 per cento, al ritmo dell'1,53 per cento annuo. Ma questa tendenza per cui i ricchi diventano più velocemente ricchi di quanto il resto della popolazione non migliori le sue condizioni, non è stata uniforme in tutto il periodo considerato: con fasi alterne, la grande massa della popolazione ha visto crescere il suo reddito con ritmi prossimi all'1,7 per cento dall'inizio sino alla metà anni '70 (toccando la punta massima nel 1975), dopo di che si è registrato qualche regresso, ma la situazione è rimasta essenzialmente stazionaria. Al contrario, i ricchissimi, dopo diversi tonfi (1918, 1929, 1954), sono rimasti quasi fermi sino agli anni '70. Dal 1980 in poi si registrano invece una serie di impressionanti incrementi (1981-82 e 1998-99) che hanno comportato incrementi

annui sostenutissimi: si noti la coincidenza con l'inizio e gli sviluppi del processo di globalizzazione neoliberista.

Prendendo in esame il quindicennio ultraliberista (1992-2007) Alberici scopre che il divario fra le 400 (le stesse di cui dicevamo nel primo capitolo) famiglie americane più ricche e la mediana⁹ delle famiglie (cioè non la massa totale della popolazione meno ricca, ma esattamente il ceto medio) hanno incrementato la loro fortuna del 409 per cento (al ritmo di circa il 9 per cento annuo), mentre i ceti medi l'hanno aumentata del 13,2 per cento (al ritmo annuo dello 0,8 per cento). Se poi consideriamo i dati sottraendo le tasse che ciascuno ha pagato (quindi il reddito netto), scopriamo che i ricchi hanno avuto un aumento del 476 per cento (con un rotondo + 10 per cento annuo). Tradotto, questo significa che le tasse hanno gravato molto più sul ceto medio che sui ricchissimi e ciò non è avvenuto per caso ma per deliberata scelta: c'è una idea di culto dei neoliberisti, per la quale, siccome bisogna sostenere i consumi e i ricchi sono quelli che spendono di più, *ergo* bisogna far pagare ai ricchi meno tasse. A dirla con uno slogan: «Se i ricchi consumano di più, stai meglio anche tu».

Ma, come abbiamo visto, molto più ragionevolmente, Keynes ci ha insegnato che la propensione al risparmio è direttamente proporzionale al reddito e, dunque, la propensione al consumo è inversamente proporzionale ad esso: 10 dollari dati a un indigente si trasformano in 10 dollari di consumo; dati a una persona di ceto medio si trasformano in 9 dollari di consumo; dati a un ricchissimo si trasformano in 0,2 dollari di consumo, mentre il resto va all'accumulazione. Peraltro, i ricchissimi sono un'esigua minoranza: per quanto 400 famiglie possano avere un tenore di vita smodato e costosissimo, consumeranno molto meno di 300 milioni di persone, vi pare? Sono constatazioni ragionevolissime ma il neoliberalismo, come ogni fede religiosa, è irrazionale e non

prende in considerazione quel che è evidente, ma solo quel che è utile a giustificare sé stesso.

La somma finale del ragionamento di Alberici indica che il divario fra la famiglia mediana e quella ultraricca, che nel 1992 era di 1 a 1.901 volte, nel 2007 è cresciuto a 1 a 6.868 volte. La famiglia ultraricca è passata da un reddito di 8,435 milioni a uno di 345 milioni. Si badi che qui stiamo confrontando i ricchissimi non con tutta la popolazione e, tanto meno, con i più poveri, ma solo con il ceto medio.

Ora, se i ricchissimi hanno visto crescere il loro reddito di circa il 10 per cento all'anno, mentre l'incremento del PIL si è stabilmente aggirato fra l'1 e il 4 per cento annuo, questo significa che l'intero incremento è stato assorbito (e superato) dall'arricchimento di chi era già il più ricco, mentre il ceto medio è rimasto sostanzialmente stazionario (+ 0,8 per cento annuo). Ne consegue necessariamente che chi è sotto la mediana ha peggiorato la sua posizione o perché ha perso il lavoro, o perché ha venduto il poco *asset* che gli apparteneva o ancora perché ha visto scendere il suo salario: è davvero un caso che fra il 2005 e il 2008 ci sia stata una massa crescente di insolvenze nei mutui?

Si è molto parlato dei clienti *ninja*, cioè di coloro che hanno usufruito dei mutui *subprime*. Tuttavia, quanti mutuatari sono diventati *ninja* a mano a mano che proseguiva il processo di trasferimento della ricchezza dal basso verso l'alto? D'altra parte, il ceto medio ha conservato un certo livello di consumo, essenzialmente grazie alle carte di credito e al sistema rateale, cioè indebitandosi. Il che ci dà lo spunto per una ulteriore riflessione: se il debito privato medio di un cittadino americano è di circa 30.000 dollari, considerato che i più ricchi, con ogni probabilità, non avranno debiti, mentre i più poveri ne avranno di inferiori alla media (ad esempio, un *homeless* per definizione non avrà mutuo da pagare e non avrà né carte di credito né rate auto), questo signi-

fica che la massa maggiore di debiti si addenserà nelle classi a ridosso della mediana, per cui è realistico pensare che il debito pro-capite del ceto medio americano sarà molto più alto di quei 30.000 dollari, e prudenzialmente potremmo stimarlo non inferiore ai 45.000 dollari. Considerato che il reddito mediano è di circa 50.000 dollari per famiglia, e che la famiglia media americana è composta da circa 3,1 persone, se ne deduce che il suo debito ammonta a 135.000 dollari, due volte e mezzo il suo reddito annuo. Domanda: quei debiti saranno mai pagati?

Il liberismo ha ridotto la *middle class* a un'ombra indebitata che si dispera di riuscire a salvare.¹⁰ Ma questa violenta compressione del ceto medio (per non dire dei ceti subalterni) mette seriamente in causa il funzionamento dell'intero sistema, al punto che persino nella lettura dell'*Economist* affiorano, qua e là, dubbi in proposito.¹¹ Dunque, ridurre le disuguaglianze risponde, più ancora che a un imperativo etico, a una urgente necessità di riequilibrare il sistema, prima che tutto crolli.

Una formula? Più Stato, più Mercato, meno Finanza

Nei tardi anni '70, l'offensiva neoliberista fu preparata dal fuoco di artiglieria sull'intervento dello Stato nell'economia: inutile, dispendioso, inefficiente, produceva solo disavanzi, ma, soprattutto, impediva al mercato di funzionare correttamente. Per cui la formula (poi esplicitata dal *Washington Consensus*) fu: più mercato e meno Stato. La polemica non era inventata: la pressione fiscale era eccessiva, lo stato sociale produceva sprechi, in particolare per i costi degli apparati burocratici non sempre giustificati, enti e banche di Stato troppo spesso erano gestiti con criteri «politici» del tutto antieconomici e, in effetti, i mercati erano spesso

5. PRODUZIONE, DISUGUAGLIANZE, LAVORO

troppo ingessati da norme non sempre necessarie. Dal canto suo, la sinistra ha mostrato a più riprese di diffidare del mercato in quanto tale, dimenticando che il mercato è la prima difesa della società civile dallo Stato e, se è giusto che esso abbia delle regole, è però vero che non può essere forzato a piacimento per fini politici: a meno di situazioni eccezionali (come la guerra) la fissazione dei prezzi non può avvenire per via amministrativa e il mercato deve essere libero di esprimere le sue potenzialità.

Ma il discorso proto-liberista aveva una certa strumentalità e, soprattutto, giocava su una certa ambiguità terminologica, a cominciare dall'uso dell'espressione «mercato» al singolare. In realtà, esistono diversi mercati: del lavoro, delle merci, della finanza, ecc. Naturalmente essi sono intercomunicanti (e non potrebbe essere diversamente), ma ciò non toglie che abbiano certi margini d'autonomia l'uno dall'altro. Si diceva «mercato», intendendo una realtà unica e omogenea, perché a interessare i neoliberisti erano essenzialmente due risultati: assicurarsi la massima libertà di movimento dei capitali e una finanza totalmente deregolamentata, e smantellare ogni garanzia per la forza lavoro (i «lacci e lacciuoli» di cui parlò Guido Carli). Il punto più rilevante riguarda i mercati finanziari, il cui attuale funzionamento abbiamo descritto nei capitoli precedenti: mercati fortemente condizionati, manipolati, disinformati e, di fatto, tutt'altro che liberi. Quel che più importa è che, proprio per il principio dell'interconnessione dei mercati, quello finanziario falsa totalmente il funzionamento degli altri: i prezzi delle *commodity* sui mercati di consumo sono molto distanti dai corrispondenti prezzi dei *future* nel mercato finanziario, ma, non di meno, risentono fortemente della loro volatilità; le piccole e medie imprese accusano pesantemente l'avarizia dei crediti bancari e degli interessi connessi, perché non riescono ad assicurare la redditività degli investimenti finanziari; la *shareholder value* ha

reso totalmente subalterno il funzionamento delle aziende industriali alle esigenze della rendita finanziaria, e, di conseguenza, anche il mercato del lavoro risente della scarsità di capitali diretti a investimenti produttivi, ragion per cui occupazione e salari ormai sono variabili flessibili solo al ribasso. La finanza, come dice Morin, ha smesso di finanziare le imprese e, dunque, l'economia reale, per ripiegare solo su sé stessa.¹² Dunque, ormai tutto è diventato una funzione dipendente dei cosiddetti «mercati finanziari», i quali sono ampiamente condizionati da una ristrettissima oligarchia. Cosa ha a che fare tutto questo con la libertà del mercato? Oggi la finanza è il principale fattore di distorsione del mercato, per cui occorre difendere il secondo dall'aggressione della prima. Ci vuole più mercato e meno finanza.

Ma anche più Stato. In ciò non vi è contraddizione con quanto abbiamo finora detto circa il libero mercato. A limitare la libertà del mercato non è la partecipazione dello Stato, ma la eventuale condizione di monopolio: che il monopolista sia pubblico o privato è del tutto ininfluyente. Così come non è affatto vero che il mercato soffra se è regolato da norme. Anche per concludere il più banale dei contratti, infatti, ci vogliono le norme di diritto commerciale, così come le banche non possono funzionare senza una specifica legislazione di settore. Quello che occorre evitare è l'ipernormativismo irrazionale e, all'opposto, un mercato allo stato sembrando come quello finanziario attuale (approfondiremo più avanti la questione).

Soprattutto, urge il ritorno dell'intervento statale in economia, proprio per riequilibrare l'attuale preponderanza della finanza privata. D'altronde, sulla base di quale principio di libero mercato lo Stato dovrebbe intervenire come socializzatore delle perdite, rifinanziando le banche, per poi arrestarsi davanti alla privatizzazione dei profitti? Per dirla con un esempio più diretto: se lo Stato vuole sostenere le

imprese produttive, che senso ha offrire denaro alle banche all'1 per cento di interessi, affinché queste lo prestino alle aziende al 7 per cento? Non sarebbe più razionale che lo Stato, attraverso una sua agenzia o una banca a capitale pubblico, trasferisse direttamente quel denaro alle aziende all'1 o 2 per cento di interessi?

Certamente, i termini dell'intervento statale in economia esigono di essere ripensati, così da evitare la pura e semplice ripetizione dell'esperienza dei «tre new deal» degli anni '30,¹³ o della ricostruzione degli anni '50 e '60, e pertanto che si incorra negli errori passati. Ma è abbastanza chiaro che molto difficilmente ci sarà quell'auspicabile ripresa della manifattura in Occidente senza che lo Stato faccia da apripista.

Infine, la rinascita di un intervento statale in economia è necessaria affinché sia dettato un limite allo strapotere politico della finanza. Se vogliamo salvare i presupposti stessi della democrazia, occorre che la finanza sia ricondotta a un ruolo meno pervasivo e totalizzante, quel che esige un contratto non solo nella produzione di leggi, nella produzione di moneta o nella definizione di indirizzi generalissimi di politica economica, ma anche in una operatività concreta che bilanci le scelte della finanza. Anche su questo torneremo più dettagliatamente.

Per una nuova architettura del potere

Sarebbe ingenuo attendersi una riforma del sistema di potere attuale semplicemente sulla base di un ragionamento che dimostri l'insuperabilità della crisi senza una modifica dei rapporti di potere sociale: i lumi della ragione possono poco contro la dura scorza degli interessi.

Chi è al potere non è interessato tanto a uscire dalla crisi, quanto a perpetuare il più possibile la situazione esistente.

Se anche riuscissimo a dimostrare – magari con l'ausilio del più sofisticato, complesso e geniale dei modelli di simulazione – che persistere in questo sistema socio-economico rende, nel migliore dei casi, la crisi endemica e, a lungo andare, sfocia in un crollo catastrofico, non otterremmo nulla: questo ragionamento semplicemente non sarebbe preso in considerazione. I Soros, i Buffett, ma anche i Cameron o i Monti credono di poter risolvere il problema con la solita ricetta della macelleria sociale, e, dunque, abbassando il costo del lavoro, riducendo le garanzie sociali, e aumentando le diseguaglianze, senza rimettere in discussione il più piccolo frammento del loro potere sociale. Per il resto, quel che gli importa è durare. Il domani o, peggio, il dopodomani non è cosa che li riguarda, come è proprio della «veduta corta» di questa epoca. Il neoliberalismo è stato il sonno della ragione che ha generato questi mostri.

I ragionamenti e i modelli di simulazione che li esprimono possono aiutarci a capire quel che accade e prevedere quel che accadrà, ma sono impotenti di fronte a quella guerra di classe di cui abbiamo sentito dire da Warren Buffett e che si risolve solo sul piano dei rapporti di forza.

Spesso i mass media dipingono la crisi come una tempesta nella quale «siamo tutti nella stessa barca», per cui ci salveremo o periremo insieme. L'immagine, un po' abusata, ha del vero, ma va corretta: siamo tutti sul *Titanic* che affonda, ma c'è una sola scialuppa di salvataggio per i due gruppi che si stanno affrontando: uno dei due finirà in acqua con pochissime speranze di farcela. Non sono tutti sulla stessa barca: ci salveranno o gli uni o gli altri.

Dunque, l'uscita dalla crisi, almeno in Occidente, non sarà un «pranzo di gala» e si deciderà sul piano dello scontro fra il «partito della finanza» che vuol salvaguardare l'esistente, e il «partito del lavoro» che vuole uscire dalla crisi. *Tantum non datur*. Ma importare al «partito della finanza»

una sconfitta frontale non è così semplice come OWS e gli indignados sognano e, a questo scopo, anche le ribellioni urbane di una gioventù senza prospettive non servono a nulla. Il «partito della finanza» non è costituito solo da quell'1 per cento dello slogan di OWS, perché, via via che degrada nella sua catena di comando, può contare su un quarto abbondante della nostra società (come abbiamo cercato di dimostrare nel capitolo primo). Per avere la forza necessaria a vincere la partita occorrono tre condizioni: costituire una ampia «alleanza del lavoro», agire su scala internazionale e trovare forme di lotta incisive.

Una grande alleanza del lavoro

Per grande alleanza del lavoro si intende un blocco sociale che saldi il lavoro dipendente al lavoro autonomo e al lavoro precario. Quel che il «partito della finanza» è riuscito brillantemente a evitare in questi anni, alzando i lavoratori autonomi contro quelli dipendenti (pelandroni iper protetti dai sindacati) e quelli dipendenti contro gli autonomi (evasori fiscali e lestofoanti), i precari contro i dipendenti (che non intendono rinunciare ai loro «privilegi» per consentire l'ingresso dei giovani nel mondo del lavoro), e i lavoratori dipendenti contro i precari (giovani dequalificati e un po' crumiri, pronti a svendere i diritti sindacali per un piatto di lenticchie, quando non teppisti che sfasciano le città senza ragione). E tutte e tre le categorie contro gli immigrati che vengono qui «a rubare il lavoro» o a condurre i loro traffici criminali.

Il terreno su cui costruire una identità comune è quello di una nuova «cultura del lavoro». Per lungo tempo, il movimento operaio ha elaborato una cultura del lavoro che – se ebbe il merito innegabile di dare orgoglio e senso di sé, a una classe che usciva dalla storica servitù sociale – troppo spesso

indulgeva a una ambigua oleografia, per la quale il lavoro è «bello», desiderabile, fonte di gioia e autorealizzazione, un fondamento etico esclusivo, che risolve in sé tutte le aspettative di vita e di realizzazione individuale. A partire dagli anni '60-'70, con l'affermarsi della figura dell'«operaio comune», questa immagine è divenuta sempre più retorica e meno convincente. Era emersa una generazione che, per effetto della scolarizzazione e dello sviluppo della cultura di massa, esprimeva i bisogni più complessi di un'umanità ricca che rifiutava di farsi rinchiudere in un ruolo sociale subalterno e disagiato. E la cosa non è strana: avvitare bulloni, spazzare strade o guidare tram non sono attività che possano riempire di gioia nessuno e neppure far sentire qualcuno «realizzato». Tutto ciò produsse, a mano a mano, una disaffezione al lavoro: ricerca di maggiore tempo libero, esigenza di fuga dai lavori più sgradevoli, richiesta di consumi relativi alla cura personale (dalla cultura al fitness).

Con gli anni '80, abbiamo assistito a un declino del lavoro quale terreno di identità comune: le culture ecologiche tendevano a privilegiare l'identità di consumatore rispetto a quella di produttore, il femminismo aveva spostato notevolmente l'attenzione dal campo dei rapporti sociali a quelli interpersonali, le culture della non violenza avevano delegittimato l'idea stessa di conflitto, di conseguenza anche quello del lavoro, e i sindacati avevano accettato in pieno il quadro di compatibilità dell'ipercapitalismo finanziario. Nacque la cultura del «rifiuto del lavoro» in quanto tale, sostenuta da uno strano «operismo senza operai» che immaginava un improbabile «operaio sociale» che rivalorizza capitale variabile anche quando monta a casa propria i pannelli dell'Ikea o, più semplicemente, chiacchiera al telefono o va a farsi una passeggiata. E ciò in nome del «ciclo integrale» che coinvolge tutti nella produzione mondiale, qualsiasi cosa si faccia. Lo sbocco naturale di questa visione sarebbe stato il

«salario sociale garantito», per consentire a tutti quel diritto all'ozio che è nei primi testi del socialismo.¹⁴ La variante riformista dello stesso discorso (più o meno) è quella del reddito di cittadinanza variamente declinato. Sia chiaro: una indennità temporanea di disoccupazione, un salario di avviamento al lavoro, un meccanismo di cassa integrazione sono cose giuste e desiderabili, ma molto diverse da una sorta di vitalizio o di «diritto alla pensione anticipata».

Le teorie sul rifiuto del lavoro o sul reddito sganciato dal lavoro sarebbero divertenti, se non avessero un piccolo difetto: sono perfettamente consentanee all'ideologia neoliberalista, che svalORIZZAVA culturalmente il lavoro per giustificare la svalorizzazione economica. Non pensiamo affatto a resuscitare una cultura del lavoro arcaica: il lavoro in sé non è bello o gratificante, non può essere la base etica esclusiva di una società o l'unica dimensione che fonda l'identità individuale. È giusto battersi per liberare il tempo dell'Uomo da esso, riducendo la giornata lavorativa e abbassando l'età pensionabile, ma il lavoro resta ancora oggi una necessità non aggirabile. Lavare e accudire un ammalato, spazzare strade, scavare in una miniera di materiali radioattivi o avvitare bulloni di un'auto sono attività penose oggi come ieri, ma occorre che qualcuno lo faccia. Chi pensa di avere diritto a un «salario sociale» a vita senza alcuna prestazione lavorativa, sta solo pensando che un infermiere indiano, un netturbino senegalese, un minatore cinese e un operaio romeno facciano questi lavori al suo posto per garantirgli il telefono da cui chiama, l'auto su cui è seduto, la strada pulita su cui passeggia e l'assistenza sanitaria in caso di ricovero. È realistico pensare che non tutti si debba scavare in miniera o avvitare bulloni, ma almeno fare qualche altro lavoro sì, magari meno penoso e stressante.

La richiesta di un salario sociale a vita non intacca il sistema di disuguaglianze presente, ma rappresenta solo un

modo per far guadagnare un posto ai margini della tavola dell'ipercapitalismo finanziario a una nuova categoria sociale: Lenin parlava di «aristocrazia operaia», qui dovremmo parlare di «aristocrazia degli inoccupati». Dunque, una proposta poco auspicabile, ma anche decisamente velleitaria: almeno di non pensare a improbabili donazioni del capitale finanziario – sempre poco generoso in tempi di crisi – da dove dovrebbe giungere il flusso di risorse per pagare questo salario garantito?

Occorre allora una nuova cultura del lavoro che non ignori i mutamenti culturali e tecnologici intervenuti e le diverse esigenze maturate, in modo che esso venga ripensato nelle sue forme, nei suoi percorsi e nella sua organizzazione. Una nuova cultura del lavoro, in un mondo globalizzato, deve, in primo luogo, superare i confini nazionali: è realisticamente pensabile un'alleanza del lavoro che escluda gli immigrati? In una società che invecchia e nella quale ben presto il numero di quanti andranno in pensione supererà quello dei giovani che li possano sostituire, l'immigrazione è l'unico modo per evitare il tracollo. Innalzare l'età pensionabile è un rimedio illusorio che serve solo a spostare in avanti di qualche anno il problema, finendo per aggravarlo. Cosa più importante: un nuovo blocco sociale lavorista non ha realisticamente alcuna possibilità di vittoria se si rinchiude nei suoi confini nazionali, mentre il capitale circola liberamente per il mondo. Sinché per la controparte sarà possibile delocalizzare qualsiasi impresa, spostare il proprio capitale nei paradisi fiscali, giocare nel casinò internazionale della finanza, il sindacato nazionale e i lavoratori non potranno fare altro che arretrare, magari dopo aver esercitato un po' di resistenza. L'era dei sindacati nazionali è finita, perché non è ai tavoli nazionali che si discute della crisi, della riforma della finanza, del debito pubblico. Conservare un carattere nazionale significa per un sindacato condannarsi a dover accet-

tare tutte le compatibilità del sistema e restarne subalterno. Le attuali organizzazioni sindacali, strettamente controllate da burocrazie nazionali vecchie e stanche, non si pongono neppure il problema, limitandosi a gestire l'esistente e a ripiegare il più ordinatamente possibile. È gravissimo, ad esempio, che i sindacati europei non abbiano sentito il dovere di indire uno sciopero anche simbolico di solidarietà con la Grecia.

La Confederazione Europea dei Sindacati è molto lontana dall'essere quel che dovrebbe: è solo un cimitero degli elefanti mantenuto in piedi per assicurare una pensione dorata a qualche alto papavero sindacale. Un altro ente inutile che sarebbe salutare abolire al più presto. E, tuttavia, di una offensiva sindacale c'è bisogno, non solo in Italia o in Europa, ma nel mondo: le dimostrazioni pacifiche di OWS o, peggio, le vetrine rotte sono forme di lotta poco adeguate, le prime, e controproducenti, le seconde. Se il conflitto non passa principalmente dai luoghi di lavoro (se necessario, nelle forme anomale che segnarono il momento di maggiore fortuna del sindacato in Europa e negli USA), è destinato a restare solo campagna di opinione. Meglio di niente, è vero, ma anche nulla di decisivo.

Anche lo sciopero generale, oggi una liturgia logora e scontata che non sposta nulla neppure in termini di opinione pubblica, va ripensato in chiave non nazionale. Si pensi a quale ben più significativo impatto avrebbe uno sciopero generale europeo o, quantomeno, simultaneo in 5 o 6 paesi dell'Unione. Naturalmente, non è semplice superare le barriere nazionali e linguistiche e il processo di costruzione di un soggetto sindacale europeo prima e globale dopo sarà molto laborioso. Ma è anche vero che oggi disponiamo di canali di comunicazione che non avevamo in passato: l'immigrazione non solo degli extracomunitari, ma anche quella da un paese all'altro della UE di centinaia di migliaia di giovani,

II. USCIRE DALLA CRISI

il web con i suoi diversi canali, ecc. Si pensi alla velocità con cui si è propagata la rivolta nei paesi arabi per comprendere quale possa essere il contagio sociale prodotto dalla rete, dai mezzi di comunicazione di massa, dalle migrazioni interne.

Probabilmente questo processo di rifondazione sindacale prenderà corpo attraverso l'iniziativa delle parti più sensibili dell'apparato sindacale e di soggetti non istituzionali, procedendo per tappe. È possibile che si dovrà far ricorso ai margini di vita democratica interni ai sindacati esistenti (margini molto ristretti, in verità) ma anche a incontri autoconvocati, magari per giungere alla costituzione degli «stati generali europei del lavoro», una sorta di *willing coalition* del lavoro. Molte cose che possono sembrare lontanissime e irrealizzabili oggi probabilmente diventeranno vicine e realizzabili per la forza delle cose: è la crisi stessa che costringe ad affrettare il passo se non si vuole restare schiacciati da essa.

D'altro canto, le forme di lotta del mondo del lavoro, possono accompagnarsi tanto alle manifestazioni dimostrative del tipo OWS, quanto all'uso accorto delle forme istituzionali di partecipazione (referendum, leggi di iniziativa popolare, class action, liste elettorali): come ha dimostrato il generale Beaufre mezzo secolo fa, quello che conta non è l'impiego di un singolo strumento d'azione, ma una strategia che passi attraverso l'uso combinato di tutte le forme di lotta a disposizione. Una teoria del conflitto che può essere fatta propria anche dai movimenti sociali di protesta.